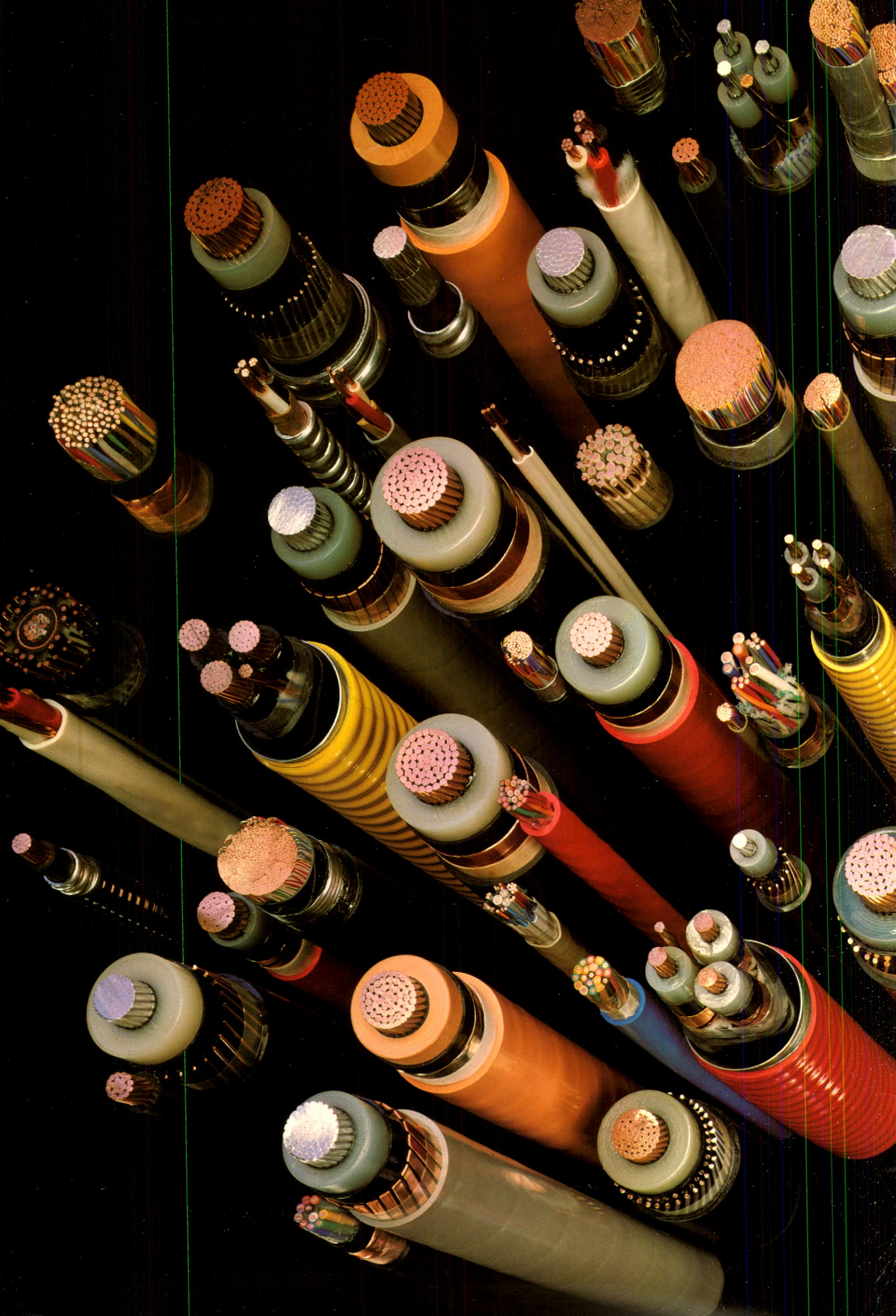


PHILLIPS CABLES LIMITED
1981 ANNUAL REPORT



FINANCIAL HIGHLIGHTS

IN THOUSANDS OF DOLLARS

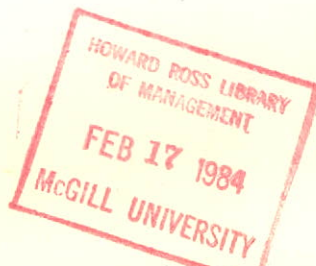
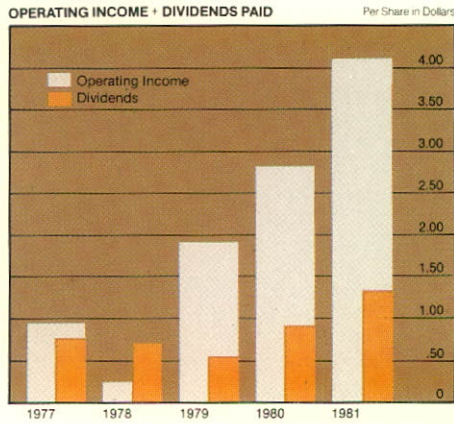
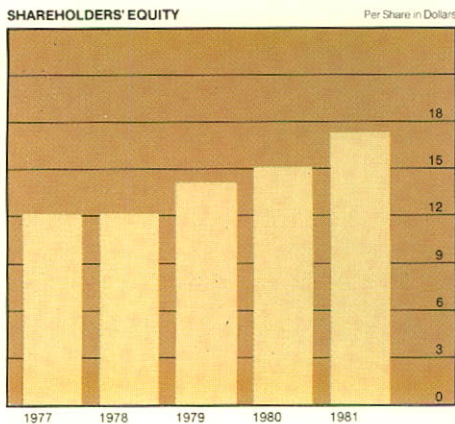
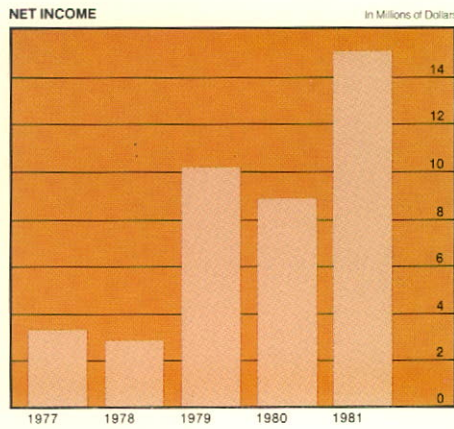
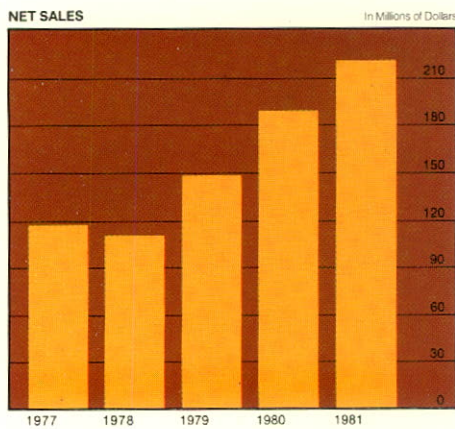
	1977	1978	1979	1980	1981
NET SALES	\$118,381	\$111,349	\$149,101	\$189,104	\$220,726

INCOME

Operating Income	\$ 3,777	\$ 933	\$ 7,583	\$ 11,229	\$ 16,379
Copper Inventory Gain (Loss)	(474)	1,377	2,576	(2,378)	(1,316)
Income Before Extraordinary Item	3,303	2,310	10,159	8,851	15,063
Extraordinary Item	—	478	—	—	—
Net Income	\$ 3,303	\$ 2,788	\$ 10,159	\$ 8,851	\$ 15,063

FINANCIAL POSITION

Depreciation Charged to Operations \$	3,359	2,901	2,885	3,692	3,323
Investment in Fixed Assets	1,483	1,188	1,281	9,113	5,922
Working Capital	32,886	36,521	44,781	43,752	52,053
Shareholders' Equity	48,413	48,545	56,088	60,945	70,516
Dividends Declared	3,075	2,656	2,616	3,994	5,492



A MESSAGE TO SHAREHOLDERS

Over 90 years ago, Eugene Phillips, an American emigrant from Rhode Island, established Canada's first wire and cable plant in Montreal, Quebec. In 1981, we are now pleased to report that Phillips Cables has come full circle in its evolution by expanding into the United States . . . our first direct entry into that huge and diversified market.

We have chosen to introduce our message to shareholders with comment on this U.S.A. expansion because it typifies so well the current sense of confidence within our Company. It is a solidly based confidence justified by our recent growth, our financial results, and our future planning. We will touch on each of these areas in this message; but, first, let us expand on our U.S.A. activity.

Tariff reductions that may evolve out of the Tokyo Round of GATT Negotiations make it important that a company be able to operate on both sides of the Canadian/American border. This is the goal for Phillips. Our first plant will be located at Watertown, in northern New York State, close to the valuable technical and administrative support the Brockville operations can offer. We might add a tribute to the excellent help and co-operation given by officials in the Watertown area, which have considerably eased our entry into this new venture. While the U.S. market is intensely competitive, its very size provides us with much greater scope for both specialization and mass production. We are determined to take full advantage of this, and to become, in the broadest sense, a North-American company.

We spoke earlier of the spirit of confidence in Phillips Cables — confidence based in part on our recent growth record. Over the past 25 years, the Company has steadily added to plant capacity at an average rate of some 100,000 sq. ft. every three years. In 1980, Phillips Cables acquired the machinery and equipment of the Power Cable Division of Northern Telecom Canada Limited at Lachine, Quebec, and all the assets of the Wire and Cable Division of ITT Industries of Canada Ltd. at St. Jerome, Quebec.

Throughout 1980 and 1981, we have worked to consolidate these acquisitions into our Quebec and Ontario production facilities. All the Northern Telecom machinery and equipment was removed from Lachine by the end of 1981, and installation



into our Toronto, Brockville and St. Jerome plants will be completed by the third quarter of 1982. Some of the equipment will be renovated and updated for installation in our new U.S. plant — in effect, using one expansion to further another. The St. Jerome facility is being intensively renovated, primarily to meet the requirements of the Quebec market.

Another element in support of our corporate confidence relates to our recent financial performance. In this regard, three factors bear mention.

First, although Phillips Cables did not retain all of the domestic wire and cable market share of ITT and Northern Telecom, the portion which was retained has proven a positive factor in the Company's significantly improved performance.

Secondly, by integrating our production facilities, we have achieved substantial manufacturing economies.

Finally, increasing attention has been paid to that critical equation facing business the world over: escalating costs versus acceptable selling prices.

These all resulted in a material improvement in 1981 in the Company's financial operating position, with net income per share increasing to \$3.77 as compared with \$2.22 in 1980 and \$2.54 in 1979. A positive cash flow in 1981 of \$8,301,000 resulted in a strengthened balance sheet with increases in both working capital and shareholders' equity. In the current period of economic recession, our strong balance sheet places our Company in a position able to take advantage of further opportunities.

As a demonstration of corporate confidence, our quarterly dividend of \$0.325 per share, paid throughout 1981, was increased to \$0.40 per share on January 1, 1982.

A further element in our sense of high confidence in Phillips Cables lies in the area of future planning. Indeed, this is one of management's most critical responsibilities — perhaps more so in today's business environment than at any time in recent history.

The results of our concern with planning — courageous planning tempered with business-like caution — are fully discussed in later sections of this report. Nevertheless, we wish to touch here on two of the most important areas in which we are preparing for the future: our products, and our people.

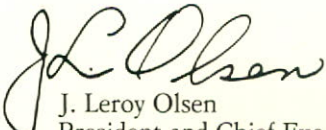
In 1981, Phillips Cables initiated a Corporate Engineering and Development Division to focus new attention on product and technological advances. We are determined that no growth opportunity will ever be jeopardized by our being technologically 'second best'.

As to our people, Phillips Cables' employment practices and training programs have historically provided the Company with a flow of conscientious, capable and energetic employees. These practices and programs will continue, without compromise, for it is the people of Phillips Cables who make our Company the strong and vital entity it is.

On behalf of the Board of Directors and the entire company, may we conclude with an expression of gratitude to our employees, who have worked so diligently to serve our customers to the mutual benefit of all concerned. We look forward to continuing these gratifying relationships, just as we look forward to a future both high in challenges and rich in opportunity.

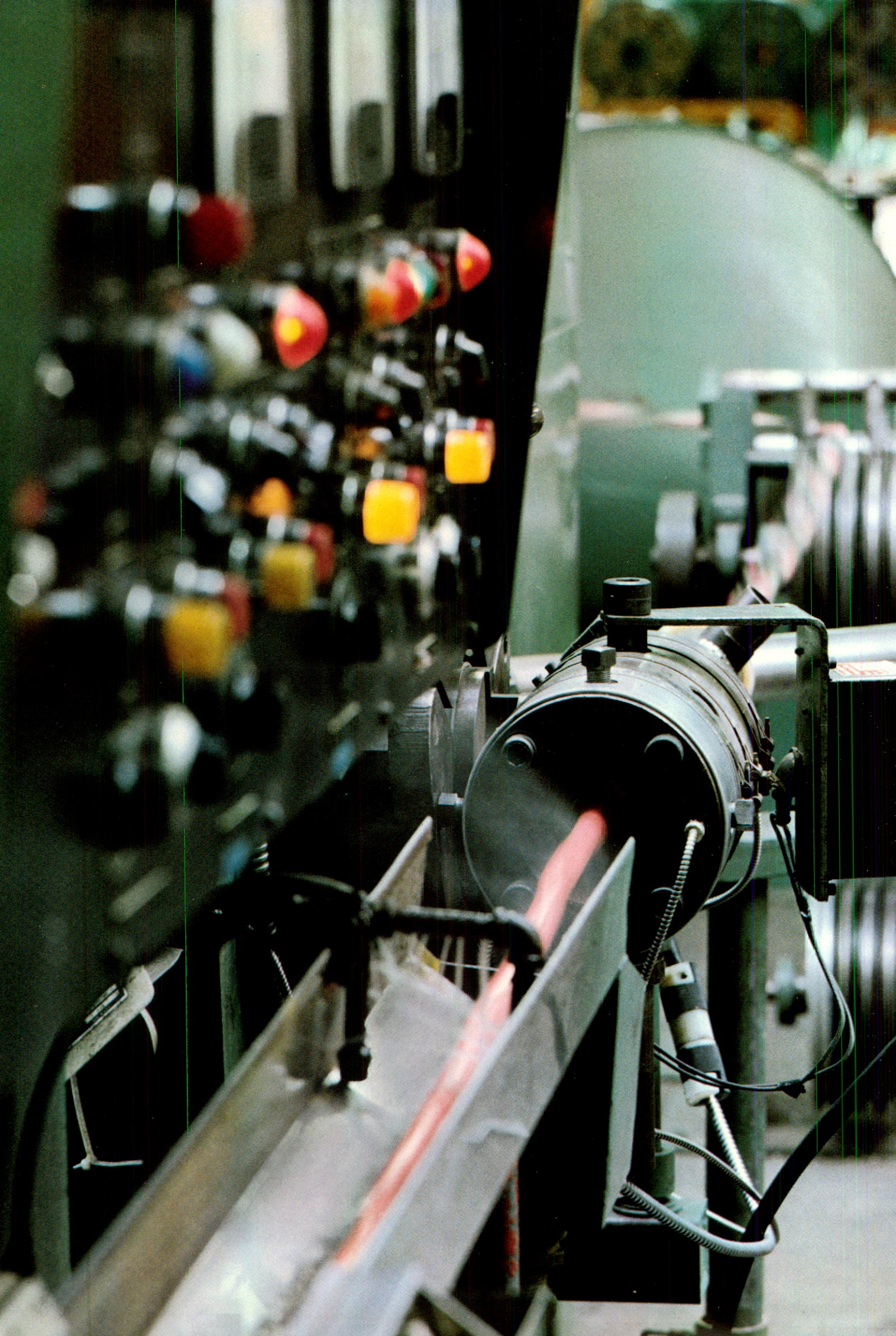


Bernard Panet-Raymond
Chairman



J. Leroy Olsen
President and Chief Executive Officer

February 18, 1982



Two criteria can be used to assess the performance of a sales organization at the end of its business year. One, of course, is its record over the past 12 months; the second is the position it has established for the future. On both counts, the Phillips' Sales Division more than measures up.

In 1981, the Division reported total sales of \$220 million, representing a 17% increase over 1980. Consolidation of the 1980 acquisition — and retention of the available business at the desired level — were both successfully completed. Three areas of business contributed to 1981 volume — power cable products, communication products, construction products — and each deserves comment.

Orders for power cable from domestic customers, coupled with strong export business, kept the Phillips' plants operating at capacity during the year. Our commitment to the international market during recent years has established the Company as a supplier of substance in many parts of the world, in both communication and power products.



Clifford F. Jardim, Vice-President

Sales of communication products featured new contracts with telephone utilities to supply fiber optic transmission cable. Despite a slow start, sales of conventional communication products in both domestic and international markets showed an overall increase on the year.

Demand for construction products in 1981 started strongly, then levelled off as mortgage rates soared and residential construction slowed. Fortunately, renovations in older homes, plus strong commercial and industrial business, helped to pick up the slack.

Installation of a new, efficient on-line order system; expanded sales offices and warehouse facilities; establishment of a strong, new sales force for the United States market . . . these are other highlights of the Sales Division's busy 1981. The result of all this activity is the largest sales backlog in the Company's history, lending a solid measure of confidence to our 1982 prospects.

POWER

Production capacity, market opportunity, research capability . . . whatever aspect of the Phillips' Power Products Division you examine, you find a strongly-laid foundation for future growth.

The Division's business is the rolling and drawing of copper, and the production of electric wire and cable for the transmission and distribution of electric power. The Division serves a wide range of customers: electric utilities, the mining, pulp-and-paper and petroleum industries, industrial complexes and various service industries.



Peter H. Wylie, Vice-President

Despite a soft economy and slowing industrial growth in 1981, the Division succeeded in maintaining a high level of operations at its plants in St. Jerome, Quebec and Brockville, Ontario. This performance can be credited to two related factors. First, a substantial increase in production capacity was effected at St. Jerome, through integration of equipment acquired from Northern Telecom and ITT Industries. In turn, this expansion

enabled the Division to increase its market penetration and take advantage of demand for its products in Domestic and Export markets.

Highlights of the Division's 1981 activities were many and varied. They ranged from successful negotiation of a two-year labour contract at St. Jerome - - - to establishment of improved research and development facilities - - - to heavy recruitment and major training programs for employees in all disciplines.

In 1982 the Division anticipates sustained production and sales levels . . . and is well-positioned to take advantage of an increased demand for its products.

COMMUNICATIONS

Three important areas of activity figured prominently in the 1981 performance of the Phillips' Communication Products Division.

First was in the fast-growing field of fiber optics. During the year, the Division came through successfully in a number of competitions to supply new optical systems for Canadian telephone utilities. Further, by applying the majority of its 1981 R & D budget to optical cable technology, the Division was able both to expand its existing product lines and to develop new fiber optic products. Demonstrating the confidence Phillips places in this challenging field, early in 1982 the Division will open a new optical cable manufacturing facility in Portage la Prairie, Manitoba.

Second was the domestic market for conventional paired copper telephone cable, representing an important share of the Division's business. Demand was slow in the first half of 1981; however, an improving market in the second half enabled the Division to reach its profit objectives.



A. Terence Poole, Vice-President

Third, the Division was particularly active in seeking new export business in 1981. Despite the strengthening of our Canadian dollar versus European and Japanese currencies — a factor that tends to weaken our competitive position abroad — a number of important export contracts were secured during the year.

What of the future? High interest rates and low housing starts both give cause for concern — but there are positive notes as well. The CRTC decision to allow privately-owned attachments to telephone systems in Ontario and Quebec, has opened new market opportunities for Phillips' products. And most importantly, the Division's on-going commitment to product superiority, cost competitiveness and customer service justifies a high level of confidence in our future.

CONSTRUCTION

The Phillips' Construction Products Division showed a high level of performance and progress during 1981, despite difficulties experienced by the economy as a whole.

The Division's product lines consist of low voltage wire and cable for use in residences, apartments, offices and industrial plants. These were the types of construction hardest hit by 1981's rising interest rates, particularly in the fourth quarter, yet the Division was able to maintain production at capacity levels throughout the year. In this regard, the Division's products are



Ronald C. Salkeld, Vice-President

manufactured in its 200,000 square foot plant in Scarborough, Ontario, with support from Phillips' plants at Brockville, Ontario and St. Jerome, Quebec.

Other highlights of the Division's busy year included improvements in packaging and distribution practices; continuing development of the computerized inventory management system for 1982 start-up; the on-going equipment rationalization program, targeted towards adding valuable production capacity in time

for late 1982 and 1983 anticipated economic upswings. In these diverse areas and more, the Division has demonstrated its commitment to providing electrical distributors with the most efficient service possible.

A factor showing the foresight of Phillips' major equipment acquisition in 1980 is the Federal Government's current "off-oil" energy policy. The campaign to convert heating oil users to other forms of energy has opened previously unexpected opportunities for the entire electrical industry. Phillips, with the new plant capacity its expansion program has created, finds itself in a strong position to take advantage of this market over the next several years.

The lifeblood of modern-day industry is research and development . . . probing and unceasing R & D into new technology and products, new processes and applications.

Phillips Cables recognizes this fact. Indeed, the Company's commitment to a strong engineering and development function has traditionally been a key factor in the market success of Phillips Cables' products.

Decentralization of the engineering role — giving greater responsibility to the individual product divisions — has taken place over the last decade with positive results. At the same time, the need for engineering with a corporate viewpoint has not been overlooked. A Corporate Engineering and Development Division has been established to study those technologies affecting the Company's overall business strategy. Also a corporate development program is being formulated, based on sound marketing studies and the broad requirements of our operating divisions.



Dr. George Yan, Manager

Demanding quality requirements for a broad range of applications are being met, and innovations for product lines are made practical, through ongoing activities in extensive R & D laboratories of affiliated, international companies complemented by efforts at Phillips Cables. Phillips is also forming close working liaison with national research bodies in exploring such fields as materials, material processing, computer-aided design and manufacturing, and instrumentation development. The goal: to generate new and better products through combining Phillips Cables' manufacturing and engineering expertise with the scientific skills of these research organizations.

Yes, research and development is the lifeblood of modern industry. Certainly, Phillips Cables sees it that way . . . and is pumping an ever-increasing flow of both energy and capital into proving it.

FINANCE AND ADMINISTRATION

Increased sales, higher productivity and improved utilization of production capacity in all divisions resulted in a highly successful financial year for Phillips in 1981.

Operating income at \$4.10 per share compared with \$2.81 in 1980, the figures for net income being \$3.77 for 1981 and \$2.22 for 1980. Both years were adversely affected by a decline in copper prices which resulted in an inventory loss of \$0.33 per share in 1981 and \$0.59 in 1980.

The Company's balance sheet is very strong with working capital and funds held for construction of our U.S. manufacturing facility increasing by \$11,278,000 to \$55,030,000 at year end. These include cash balances and short-term deposits of \$19,905,000 as compared to \$6,402,000 at the end of 1980. Long-term debt has increased by \$3,622,000 to \$6,022,000, financing in the U.S. for our new plant of \$3,922,000 being partially offset by \$300,000 in repayment of our Canadian sinking fund bonds. Total long-term



Lorne W. Cox, Vice-President

debt is, however, small in relation to shareholders' equity, reflecting a very strong financial position.

While dividend payments increased to \$1.30 per share in 1981 as compared to \$.90 in 1980, shareholders' equity per share continued to improve, amounting to \$17.65 per share at the end of 1981 as compared to \$15.26 in 1980.

The Finance and Administration Division's principal role is to provide the systems and services required to support the Company's various activities. Significant among the Division's 1981 accomplishments was the establishment of financing arrangements for the new U.S. company, Phillips Cables Incorporated. In addition, the Division moved ahead with the installation of a Company-wide computer system, to improve customer service and eventually increase plant productivity.

Each of the Division's five broad functions — Accounting and Treasury, Information Systems, Distribution, Corporate Personnel, Legal and Secretarial — has contributed its full share to 1981 results and to recent Corporate expansion.



CONSOLIDATED BALANCE SHEET

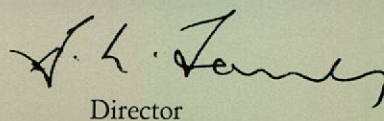
AS AT DECEMBER 31, 1981

	Thousands of Dollars	
	1981	1980
ASSETS		
Current Assets:		
Cash and short-term deposits	\$ 16,928	\$ 6,402
Accounts receivable	27,721	25,499
Inventories	44,287	38,097
Prepaid expenses	526	603
Deferred income taxes	974	961
Total current assets	<u>\$ 90,436</u>	<u>\$ 71,562</u>
Restricted Cash and Short-Term Deposits (Note 3)	<u>\$ 2,977</u>	<u>\$ —</u>
Property, Plant and Equipment, at cost (Note 3):		
Land	\$ 518	\$ 447
Buildings	14,693	14,379
Machinery and equipment	45,658	44,159
Construction in progress	5,061	1,720
	<u>\$ 65,930</u>	<u>\$ 60,705</u>
Less — Accumulated depreciation .	38,546	35,844
	<u>\$ 27,384</u>	<u>\$ 24,861</u>
	<u>\$ 120,797</u>	<u>\$ 96,423</u>
LIABILITIES		
Current Liabilities:		
Accounts payable and accrued liabilities .	\$ 22,155	\$ 17,220
Income and other taxes payable	6,983	2,952
Dividend payable	1,598	1,298
Deposits held for returnable containers . .	7,647	6,340
Total current liabilities	<u>\$ 38,383</u>	<u>\$ 27,810</u>
Long-Term Liabilities (Note 3)	<u>\$ 6,022</u>	<u>\$ 2,400</u>
Deferred Income Taxes	<u>\$ 5,876</u>	<u>\$ 5,268</u>
SHAREHOLDERS' EQUITY		
Capital Stock (Note 7)		
Issued — 3,994,185 Common shares . .	\$ 10,003	\$ 10,003
Retained Earnings	60,513	50,942
	<u>\$ 70,516</u>	<u>\$ 60,945</u>
	<u>\$ 120,797</u>	<u>\$ 96,423</u>

The accompanying notes are an integral part of this consolidated balance sheet.

Approved by the Board


Director


Director

CONSOLIDATED STATEMENT OF INCOME

FOR THE YEAR ENDED DECEMBER 31, 1981

15

	Thousands of Dollars	
	1981	1980
Net Sales	\$ 220,726	\$ 189,104
Costs and Expenses:		
Cost of sales, selling and administrative expenses .	\$ 196,104	\$ 173,576
Interest expense including interest expense on long-term liabilities of \$258 in 1981 and \$141 in 1980	318	829
	\$ 196,422	\$ 174,405
Interest Income	1,931	299
	\$ 194,491	\$ 174,106
Income before Provision for Income Taxes	\$ 26,235	\$ 14,998
Provision for Income Taxes	11,172	6,147
Net Income for the Year	\$ 15,063	\$ 8,851
Earnings Per Share (Note 8):		
Operating income	\$ 4.10	\$ 2.81
Copper inventory loss	(.33)	(.59)
Net income	\$ 3.77	\$ 2.22

CONSOLIDATED STATEMENT OF RETAINED EARNINGS

FOR THE YEAR ENDED DECEMBER 31, 1981

	Thousands of Dollars	
	1981	1980
Balance at Beginning of Year	\$ 50,942	\$ 46,085
Net Income for the Year	15,063	8,851
	\$ 66,005	\$ 54,936
Dividends Declared	5,492	3,994
Balance at End of Year	\$ 60,513	\$ 50,942

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

CONSOLIDATED STATEMENT OF CHANGES IN FINANCIAL POSITION

FOR THE YEAR ENDED DECEMBER 31, 1981

	Thousands of Dollars	
	1981	1980
Working Capital provided by:		
Operations —		
Net income for the year	\$ 15,063	\$ 8,851
Add (deduct) items not affecting working capital —		
Depreciation	3,323	3,692
Net book value of assets retired . .	76	61
Deferred income taxes	608	(226)
Total from operations	\$ 19,070	\$ 12,378
Proceeds of U.S. industrial revenue bonds (Note 3)	3,971	—
	\$ 23,041	\$ 12,378
Working Capital applied to:		
Investment in property, plant and equipment . .	\$ 5,922	\$ 9,113
Dividends declared	5,492	3,994
Reduction of long-term liabilities	349	300
Amount held for construction of U.S. manufacturing facility (Note 3)	2,977	—
	\$ 14,740	\$ 13,407
Increase (decrease) in working capital	\$ 8,301	\$ (1,029)
Working Capital at Beginning of Year	43,752	44,781
Working Capital at End of Year	\$ 52,053	\$ 43,752

The accompanying notes are an integral part of this consolidated financial statement.

AUDITORS' REPORT

To the Shareholders of Phillips Cables Limited:

We have examined the consolidated balance sheet of PHILLIPS CABLES LIMITED (a Canada corporation) as at December 31, 1981 and the consolidated statements of income, retained earnings and changes in financial position for the year then ended. Our examination was made in accordance with generally accepted auditing standards, and accordingly included such tests and other procedures as we considered necessary in the circumstances. We have previously examined and reported on the financial statements for the preceding year.

In our opinion, the accompanying consolidated financial statements present fairly the financial position of the Company as at December 31, 1981 and the results of its operations and the changes in its financial position for the year then ended in accordance with generally accepted accounting principles applied on a basis consistent with that of the preceding year.

Ottawa, Canada
February 8, 1982

ARTHUR ANDERSEN & CO.
Chartered Accountants

NOTES TO CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

FOR THE YEAR ENDED DECEMBER 31, 1981

17

1. SUMMARY OF SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES

The accompanying consolidated financial statements are prepared in accordance with accounting principles generally accepted in Canada and conform in all material respects with International Accounting Standards.

(a) Principles of Consolidation

The consolidated financial statements include the accounts of the Company and its wholly-owned subsidiary, Phillips Cables Incorporated, a New York corporation formed in 1981. All significant intercompany balances and transactions have been eliminated.

(b) Inventories

Inventories are valued at the lowest of cost, replacement cost and net realizable value, cost determined on a first-in, first-out basis.

The Company's operations are affected by changes in the price of copper between the date of copper acquisition and the date of sale of finished product in which the copper was used. The Company identifies the net gain or loss arising due to fluctuations in the price of copper.

(c) Property, Plant and Equipment

Property, plant and equipment are recorded at cost. The cost and related accumulated depreciation of items retired are removed from the accounts and any gain or loss is included in income. Depreciation is based on the following straight line average rates:

Buildings	3%
Machinery and equipment	10%

(d) Deferred Income Taxes

For income tax purposes, depreciation is claimed at rates varying from those used for book purposes. Certain expenses currently incurred are not deductible for income tax purposes until future years. These factors result in deferred income taxes.

(e) Pension Plans

Current service costs of employee pension plans are funded and expensed as incurred. Unfunded past and prior service costs are being funded and expensed over five years (fifteen years during 1980 and prior years).

(f) Foreign Currency Translation

The accounts of Phillips Cables Incorporated have been translated into Canadian dollars using exchange rates as follows:

- current assets, current liabilities and long-term liabilities at the rate prevailing at the year-end;
- property, plant and equipment at the average rate during the month the assets were acquired; and
- revenue and expense items at the average rate for the period since incorporation.

Foreign currency transactions have been translated into Canadian dollars using the exchange rate in effect on the transaction date.

Foreign exchange gains (losses) arising on the translation of long-term liabilities have been included in accrued liabilities and are being amortized to income over the remaining term of the liabilities. Other foreign exchange gains and losses have been included in income.

2. ACQUISITIONS

Effective February 1, 1980, in related transactions comprising part of a plan to expand manufacturing capacity, the Company acquired the machinery, equipment and certain other assets of the Power Cable Division of Northern Telecom Canada Limited located in Lachine, Quebec and the net assets of the Wire and Cable Division of ITT Industries of Canada Ltd. in St. Jerome, Quebec. In accordance with the purchase method of accounting, the Company's income statement has included the results of operations arising from the above transactions since the effective date of acquisition. The purchase consideration of \$12,400,000 has been discharged through cash payments and was allocated to assets acquired of \$14,000,000 less liabilities assumed of \$1,600,000.

NOTES

3. LONG-TERM LIABILITIES

	<u>1981</u>	<u>1980</u>
Long-term liabilities are comprised of:		
5¾% First Mortgage Sinking Fund Bonds, Series A, due February 1, 1985 —		
Authorized and issued	\$6,500,000	\$6,500,000
Purchased and cancelled	4,400,000	4,100,000
	<u>\$2,100,000</u>	<u>\$2,400,000</u>
Capital lease obligation bearing interest at one-half the U.S. prime rate plus 2½%, repayable in equal monthly instalments of \$13,750 U.S. beginning in 1982 through 2001, net of current portion of \$49,000 included in accounts payable	3,922,000	—
	<u>\$6,022,000</u>	<u>\$2,400,000</u>

The trust deed supporting the Series A Bonds provides for sinking fund payments sufficient to retire \$4,700,000 of the bonds by February 1, 1984. Annual sinking fund payments to that date are \$300,000, and \$600,000 of Series A Bonds have been purchased and cancelled in anticipation of 1982 and 1983 sinking fund requirements. Certain property, plant and equipment has been pledged as security under the trust deed.

In September, 1981, the subsidiary entered into a capital lease agreement for land, buildings and certain equipment for a manufacturing facility in Watertown, New York, through August,

2001. The facilities will be financed principally by the proceeds of \$3,350,000 U.S. (\$3,971,000 Cdn.) of Industrial Revenue Bonds, issued by an agency of the City of Watertown. Utilization of the proceeds of the bonds is restricted to construction of the facility. To December 31, 1981, bond proceeds totalling \$994,000 have been released to the Company based on capital expenditures included in land (\$71,000) and construction in progress (\$923,000). Unexpended proceeds are reflected in the consolidated balance sheet as restricted cash and short-term deposits.

4. PENSION PLANS

The aggregate unfunded liability of the employees' pension plans at December 31, 1981 is estimated to be \$2,204,000, based upon December 31, 1980 actuarial valuations projected to December 31, 1981.

5. OPERATING LEASES

At December 31, 1981, the Company was committed under non-cancellable leases, principally for the use of office space and equipment, which require minimum rentals as follows: \$504,000, 1982; \$364,000, 1983; \$233,000, 1984; \$124,000, 1985; \$120,000, 1986; \$141,000, 1987 through 2001. Total rent expense for 1981 amounted to approximately \$487,000.

6. RELATED PARTY TRANSACTIONS

The Company has no transactions with related parties except relatively insignificant transactions with BICC Limited (the majority shareholder). Sales to and purchases of goods and research and development from BICC group companies were less than 1% of net sales and cost of sales respectively.

7. CAPITAL STOCK

The Company's authorized capital consists of preferred shares of no par value and common shares of no par value.

8. EARNINGS PER SHARE

The Company segregates that portion of net income for the year that arises due to copper inventory gains and losses from the remaining portion which it terms operating income. Net decreases in the price of copper applied to the Company's copper content of inventories had the effect of decreasing the Company's net income for the year by \$1,316,000 or \$0.33 per share after income taxes (\$2,378,000 or \$0.59 per share after income taxes in 1980).

DIRECTORS



S. Robert Breitbarth



Leonard A. Farren

S. ROBERT BREITBARTH
Vice-President
GK Technologies, Incorporated
Greenwich, Connecticut, U.S.A.

LEONARD A. FARREN
Executive Director
BICC International Limited
London, England

CLIFFORD F. JARDIM
Vice-President, Sales
Phillips Cables Limited



Clifford F. Jardim



Harold L. Jefferies

HAROLD L. JEFFERIES, F.I.E.E.
Chairman and Managing Director
BICC International Limited
London, England

ARNE R. NIELSEN
President and Chief Executive Officer
Canadian Superior Oil Ltd.
Calgary, Alberta

J. LEROY OLSEN
President and Chief Executive Officer
Phillips Cables Limited



Arne R. Nielsen



J. Leroy Olsen

BERNARD PANET-RAYMOND
President
O.R.C. Canada Inc.
Montreal, Quebec

DAVID L. TORREY
Vice-Chairman
Pitfield Mackay Ross Limited
Montreal, Quebec

JAMES C. WALKER
Chairman and Chief Executive Officer
Warnaco Incorporated
Bridgeport, Connecticut, U.S.A.

EDWARD D. H. WILKINSON, Q.C.
Russell & DuMoulin
Barristers and Solicitors
Vancouver, B.C.



Bernard Panet-Raymond



David L. Torrey



James C. Walker



Edward D. H. Wilkinson

PHILLIPS CABLES LIMITED

Head Office Brockville, Ontario, Canada

OFFICERS

B. Panet-Raymond	Chairman
H. L. Jefferies	Vice-Chairman
D. L. Torrey	Vice-Chairman
J. L. Olsen	President and Chief Executive Officer
L. W. Cox	Vice-President, Finance & Administration
C. F. Jardim	Vice-President, Sales
A. T. Poole	Vice-President, Communication Products
C. Prescott	Vice-President, Special Assignments
R. C. Salkeld	Vice-President, Construction Products
P. H. Wylie	Vice-President, Power Products
E. W. Reynolds	Secretary
R. B. Wolton	Treasurer

AUDITORS

Arthur Andersen & Co., Ottawa

SOLICITORS

Borden & Elliot, Toronto

BANKERS

Canadian Imperial Bank of Commerce
The Toronto-Dominion Bank

TRANSFER AGENT AND REGISTRAR

National Trust Company Ltd.
Toronto and Montreal

ANNUAL MEETING

The Annual Meeting of the Shareholders will be held at the Brockville Country Club, Brockville, Ontario on May 6, 1982 at two-thirty o'clock in the afternoon.

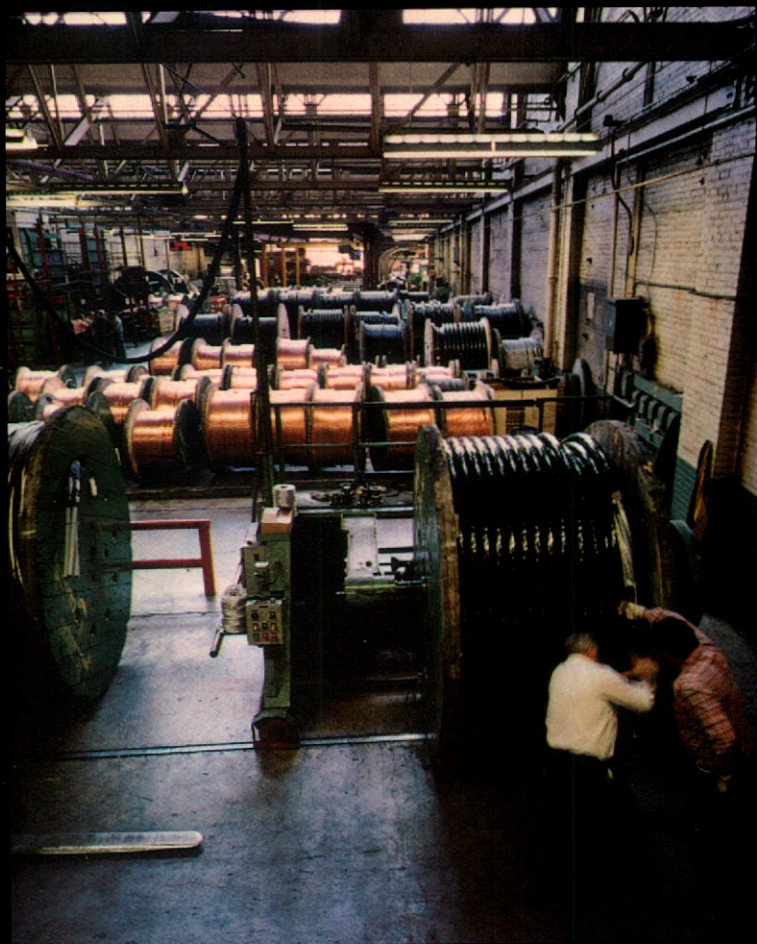
RAPPORT ANNUEL

La version française du Rapport Annuel sera fournie sur demande.





PHILLIPS CABLES LIMITED
King Street West, Brockville, Ontario, Canada K6V 5W4 (613) 345-5666



LES CÂBLES PHILLIPS LIMITÉE
RAPPORT ANNUEL 1981



FAITS SAILLANTS

EN MILLIERS DE DOLLARS

	1977	1978	1979	1980	1981
VENTES NETTES	118 381 \$	111 349 \$	149 101 \$	189 104 \$	220 726 \$

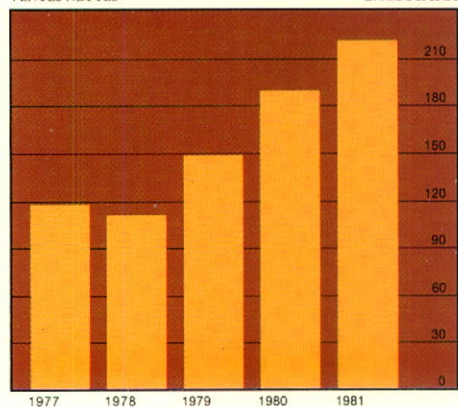
BÉNÉFICE

Bénéfice d'exploitation	3 777 \$	933 \$	7 583 \$	11 229 \$	16 379 \$
Gain (perte) sur les stocks de cuivre .	(474)	1 377	2 576	(2 378)	(1 316)
Bénéfice avant poste extraordinaire .	3 303	2 310	10 159	8 851	15 063
Poste extraordinaire	—	478	—	—	—
Bénéfice net	<u>3 303 \$</u>	<u>2 788 \$</u>	<u>10 159 \$</u>	<u>8 851 \$</u>	<u>15 063 \$</u>

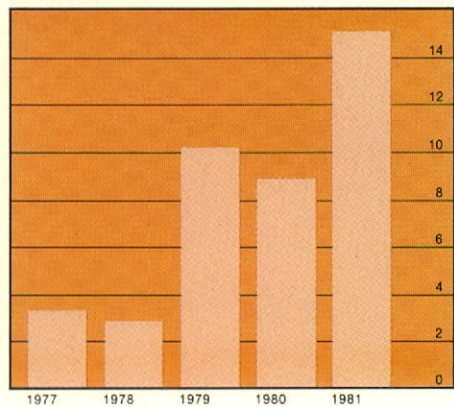
POSITION FINANCIÈRE

Amortissement imputé à l'exploitation	3 359 \$	2 901 \$	2 885 \$	3 692 \$	3 323 \$
Placement dans immobilisations	1 483	1 188	1 281	9 113	5 922
Fonds de roulement	32 886	36 521	44 781	43 752	52 053
Avoir des actionnaires	48 413	48 545	56 088	60 945	70 516
Dividendes déclarés	3 075	2 656	2 616	3 994	5 492

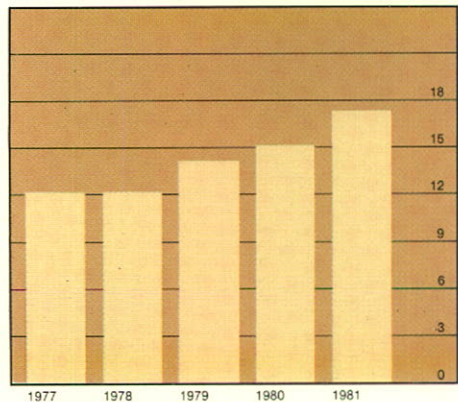
VENTES NETTES En millions de dollars



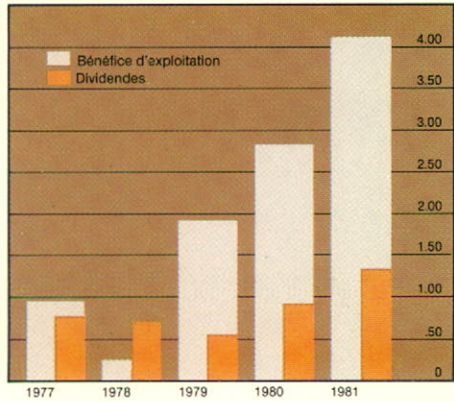
BÉNÉFICE NET En millions de dollars



AVOIR DES ACTIONNAIRES Par action en dollars



BÉNÉFICE D'EXPLOITATION + DIVIDENDES PAYÉS Par action en dollars



AUX ACTIONNAIRES

Il y a déjà plus de 90 ans qu'Eugène Phillips, un émigré américain de Rhode Island, fonda à Montréal, Québec, la première usine, au Canada, de fils et de câbles électriques. En 1981, nous sommes fiers de pouvoir annoncer que l'évolution des Câbles Phillips a complété son orbite en s'étendant aux États-Unis . . . la première inclusion directe de la société sur ce marché aussi considérable que diversifié.

Si nous avons choisi, dans ce message à nos actionnaires, de commenter d'abord notre expansion aux États-Unis, c'est parce qu'elle symbolise le sentiment de confiance qui règne au sein de la compagnie. Une confiance justifiée par notre récent essor, nos résultats financiers et notre planification pour l'avenir. Nous reviendrons sur tous ces points dans notre message mais, étendons-nous quelque peu sur nos activités aux É.-U.

Les réductions douanières qui éventuellement peuvent naître des négociations de GATT à Tokyo, prouvent qu'une compagnie doit pouvoir franchir les barrières des deux côtés de la frontière canado-américaine. C'est l'objectif de Phillips.

Notre première usine sera située à Watertown, dans la partie nord de l'État de New-York, à proximité des installations techniques et administratives de Brockville. Nous remercions en passant les personnalités officielles de la région de Watertown dont les efforts ont considérablement contribué à faciliter la mise en oeuvre de notre nouvelle entreprise. Bien que le marché nord-américain soit extrêmement concurrentiel, son ampleur même nous offre un plus vaste champ d'action tant en ce qui concerne la production en masse que la spécialisation. Nous sommes bien décidés à profiter de tous ces avantages et à devenir, dans le plus large sens du mot, une compagnie nord-américaine.

Mais revenons sur le sentiment de confiance qui règne au sein des Câbles Phillips — confiance basée en partie sur notre expansion. Au cours de ce dernier quart de siècle, la société a continuellement agrandi ses usines, — une moyenne de quelque 100,000 pi.ca. de superficie supplémentaire tous les trois ans. En 1980, les Câbles Phillips ont acquis le matériel et l'outillage de la Division des câbles d'énergie de Northern Telecom Canada Limitée à Lachine, Québec, et tout l'actif de la Division fils et câbles des Industries ITT du Canada Ltée à St-Jérôme, Québec.

Au cours des années 1980 et 1981, nous nous sommes efforcés de consolider ces acquisitions dans les aménagements réservés à la production du Québec et de l'Ontario. Fin 1981, tout le matériel et l'outillage de Northern Telecom de Lachine ont été transportés à nos usines de Toronto, Brockville et St-Jérôme où leur installation sera



achevée pour le troisième trimestre de 1982. Nous procéderons à certaines rénovations et à la modernisation de l'équipement destiné à notre nouvelle usine américaine — en fait, une expansion nous servira pour en amorcer une autre. Les aménagements de St-Jérôme sont en voie de rénovation pour faire face surtout aux exigences du marché québécois.

Néanmoins, n'oublions pas l'élément financier qui a su, lui aussi, inspirer confiance dans les affaires de notre société. À cet égard, trois facteurs méritent d'être soulignés.

Premièrement, bien que les Câbles Phillips n'aient pas conservé toute la part du marché national des fils et câbles d'ITT et de Northern Telecom, la tranche que nous avons retenue a joué un rôle de premier plan dans l'amélioration considérable du rendement de la société.

Deuxièmement, en procédant à l'intégration de nos aménagements de production, nous avons réalisé des économies substantielles.

Enfin, nous avons concentré notre attention sur cette équation critique avec laquelle le monde des affaires est aujourd'hui confronté, c'est-à-dire la relation qui existe entre des prix de revient croissants et des prix de vente acceptables.

Ces facteurs ont donc contribué en 1981 à une amélioration matérielle dans la situation financière d'exploitation de la société puisque son bénéfice net par action est de 3,77 \$ alors qu'il n'était que de 2,22 \$ en 1980 et de 2,54 \$ en 1979. En 1981, l'auto-financement positif de 8 301 000 \$ a consolidé le bilan et augmenté considérablement non seulement le fonds de roulement mais la part des actionnaires. En cette période de récession économique, la vigueur de notre bilan nous permet de profiter des occasions qui se présentent.

La confiance qui nous anime est prouvée aussi par l'augmentation du dividende trimestriel qui, de 0,325 \$ en 1981, est passé à 0,40 \$ par action le 1^{er} janvier 1982.

Un autre élément qui rehausse encore la ferme assurance qu'inspirent les Câbles Phillips, c'est la planification pour l'avenir. C'est en fait la plus critique des responsabilités de la direction — plus encore aujourd'hui qu'autrefois, étant donné la crise économique que nous traversons.

Les résultats de nos préoccupations envers la planification — planification hardie mais précautionneuse — seront exposés ultérieurement dans ce rapport. Néanmoins, nous aimerions parler ici de deux domaines parmi les plus importants pour lesquels l'avenir est lourd de conséquences: nos produits et notre personnel.

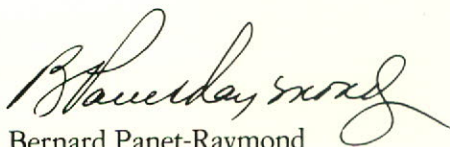
En 1981, les Câbles Phillips ont fondé une division Technique et Mise au point pour attirer davantage l'attention sur les progrès de la technologie et sur les produits. Nous sommes fermement résolus

cependant à ne pas laisser nos perspectives d'essor compromettre notre suprématie technologique.

Quant à notre personnel, les principes sur lesquels sont basés l'embauche et les programmes de formation ont, de longue date, permis à la société de recruter un personnel consciencieux, capable et dynamique. Ces méthodes ont fait leurs preuves et c'est sans compromis que nous suivrons cette voie car de l'excellence du personnel dépend la renommée de notre compagnie.

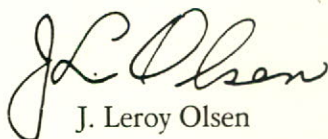
C'est au nom du Conseil d'administration et de toute la société, que nous concluons ce message et que nous prions nos employés de trouver ici l'expression de notre gratitude pour avoir si diligemment servi notre clientèle à notre avantage réciproque. Nous tenons fermement à maintenir ces excellentes relations pour envisager un avenir où s'affrontent autant de défis à relever que d'occasions à saisir.

Président du Conseil



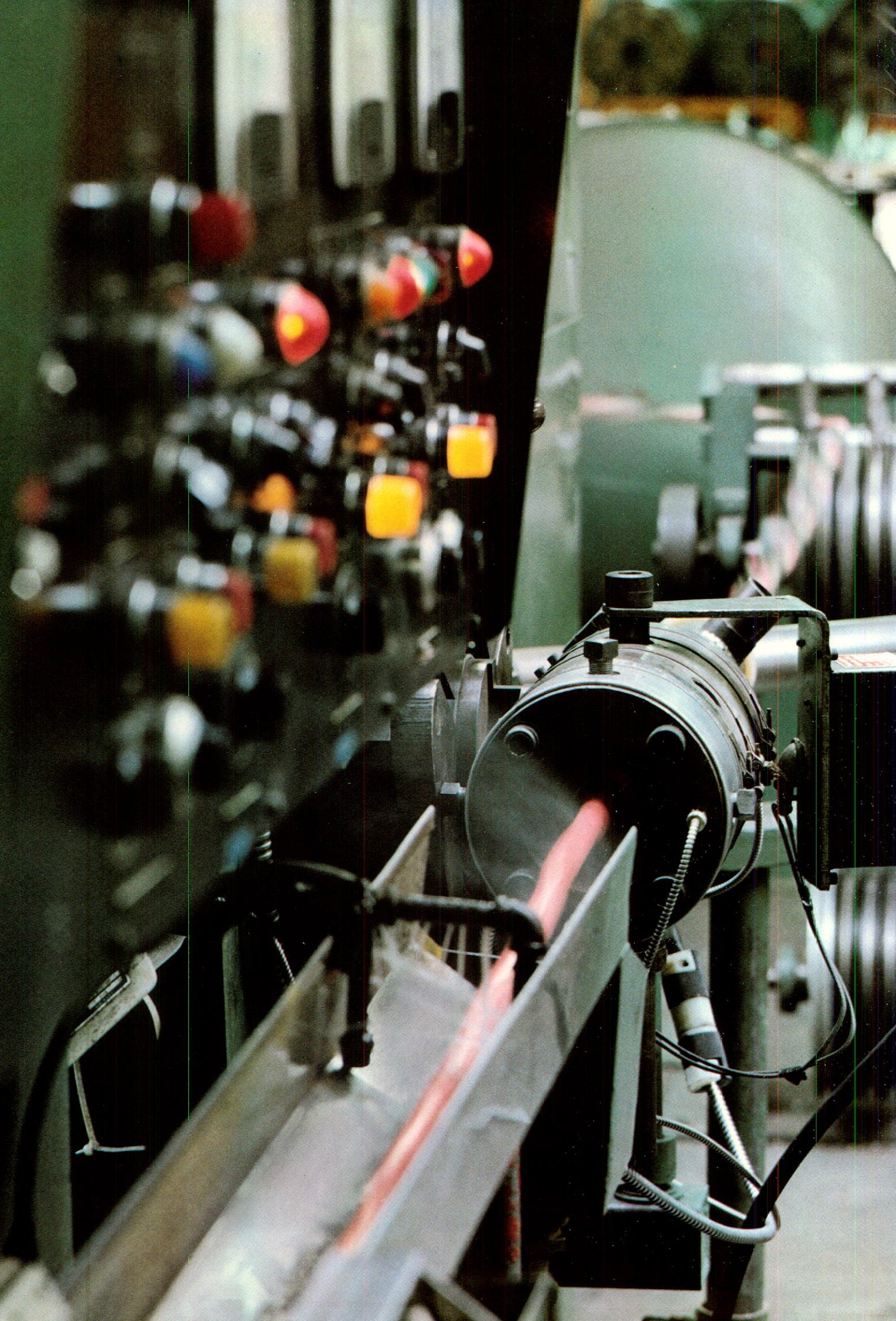
Bernard Panet-Raymond

Président et
chef de la direction



J. Leroy Olsen

Le 18 février 1982



Deux critères président à l'évaluation du rendement d'une organisation des ventes à la clôture d'une année d'exercice. L'un, comme il se doit, c'est le rendement des 12 mois précédents; l'autre, la situation acquise par rapport à l'avenir. Sur ces deux points, la division des Ventes Phillips est à la hauteur de sa tâche.

En 1981, les ventes totales de la division s'élevaient à 220 \$ millions, soit une augmentation de 17% par rapport à 1980. La consolidation de l'acquisition de 1980 — et le maintien des affaires disponibles au niveau désiré — ont été accomplis avec succès. Trois branches des affaires ont contribué au volume des ventes de 1981 — les produits pour l'énergie, les produits pour les communications et les produits pour la construction — et chacune mérite qu'on les commente.

Les commandes de produits pour l'énergie de la clientèle nationale alliées à celles de l'exportation ont permis aux usines Phillips de fonctionner à plein rendement pendant l'exercice. Nos engagements envers le marché international au cours de ces dernières années ont acquis à la société une place prépondérante dans de nombreuses parties du monde en tant que fournisseur de produits pour les communications et l'énergie.



Clifford F. Jardim, vice-président

Les ventes de produits pour les communications étaient issues de nouveaux contrats intervenus avec les entreprises téléphoniques pour la fourniture de câbles de transmission en fibres optiques. En dépit d'un démarrage assez lent, la vente de produits classiques pour les communications, tant sur les marchés nationaux qu'internationaux, a fait preuve, dans l'ensemble, d'une augmentation au cours de l'exercice.

En 1981, si la demande en produits de construction a démarré en flèche, elle s'est stabilisée ensuite lors de la montée des taux hypothécaires et du ralentissement dans la construction. Fort heureusement, les rénovations et la vigueur des affaires industrielles et commerciales ont contribué à combler ce creux.

L'installation d'un nouveau système électronique en liaison directe avec l'ordinateur pour la passation des commandes, l'agrandissement des bureaux de vente et des entrepôts, la création d'une nouvelle et robuste équipe de vente pour le marché des États-Unis . . . sont les autres points saillants des activités de la division des Ventes en 1981. Le résultat de ce dynamisme s'est traduit par un carnet de commandes dont l'importance n'a encore jamais été atteinte, aussi loin qu'on remonte dans les annales de la compagnie, et les perspectives de 1982 ne décevront pas notre confiance.

ÉNERGIE

La capacité de production, les occasions offertes par le marché, les possibilités de recherche . . . quels que soient les aspects examinés dans la division des produits Phillips pour l'énergie, on y trouve les bases solides d'une expansion future.

Le travail de la division consiste à laminier et à étirer le cuivre et à produire des fils et des câbles pour la transmission et la distribution du courant électrique. Parmi la vaste gamme de clients de la division, citons: les compagnies d'électricité, les mines, les industries de la pâte à papier et du papier, les industries pétrolières, les complexes industriels et diverses autres industries.



Peter H. Wylie, vice-président

En dépit de la laxité de l'économie et du ralentissement de l'expansion industrielle en 1981, la division a quand même pu maintenir son haut niveau d'exploitation dans ses usines de St-Jérôme, Québec, et de Brockville, Ontario. Ce rendement peut être attribué à deux facteurs apparentés. Premièrement, accroissement considérable de la capacité de production à St-Jérôme, grâce à l'intégration de l'équipement en provenance de Northern Telecom et ITT Industries. Cette expansion a donc permis à la division de pénétrer plus profondément sur le marché et de profiter de la

demande des secteurs nationaux et d'exportation.

Les points saillants des activités de la division en 1981 ont été nombreux et variés. D'abord la négociation couronnée de succès d'un contrat collectif de deux ans à St-Jérôme, puis l'amélioration des aménagements réservés à la recherche et à la mise au point, l'élaboration de programmes de recrutement et de formation professionnelle pour les employés de toutes catégories.

Pour 1982, la division s'attend à soutenir et les niveaux de production et ceux des ventes . . . et elle est bien placée pour profiter de la demande accrue pour ses produits.

Trois zones d'activité dominant dans le rendement de 1981 de la division des produits Phillips pour les communications.

La première, c'est l'expansion rapide des domaines de la fibre optique. Pendant l'exercice, la division a triomphé sur la concurrence pour fournir des nouveaux systèmes optiques aux compagnies canadiennes de téléphone. De plus, en consacrant la majorité de son budget Recherche et Mise au point de 1981 à la technologie des câbles en fibres optiques, la division a pu étendre la gamme de ses produits et en mettre au point des nouveaux. Pour prouver la confiance que place Phillips dans ce domaine, la division ouvrira en 1982 une nouvelle fabrique de câbles en fibres optiques à Portage la Prairie, Manitoba.

La deuxième, c'est le marché national des câbles téléphoniques classiques en cuivre, jumelés, lesquels représentent une part importante des affaires de la division. La demande, assez faible pendant la première moitié de 1981 s'est considérablement améliorée dans la seconde moitié de l'année au point de permettre à la division d'atteindre l'objectif visé pour ses profits.

La troisième, c'est l'activité déployée par la division sur les marchés d'exportation en 1981. En dépit du raffermissement du dollar canadien par rapport aux unités monétaires européennes et japonaise — un facteur qui a tendance à affaiblir notre position vis-à-vis de la concurrence — un nombre important de contrats à l'exportation ont été conclus pendant l'exercice.

Quel sera l'avenir? Les taux d'intérêt élevés et le ralentissement dans la construction des logements ne sont pas sans soulever des inquiétudes — mais la situation n'est pas désespérée pour autant. La décision de la CRTC d'autoriser le branchement des appareils privés sur les systèmes téléphoniques dans l'Ontario et le Québec a créé de nouvelles possibilités pour les produits Phillips. Mieux encore, les engagements actuels de la division pour affirmer la supériorité de ses produits, lutter contre la concurrence des prix et assurer le service à la clientèle justifient la confiance que nous plaçons dans notre avenir.



A. Terence Poole, vice-président

CONSTRUCTION

Le rendement comme les progrès de la division des produits Phillips pour la construction ont été considérables au cours de 1981, en dépit des difficultés imputables à une économie défaillante dans l'ensemble.

Examinons les gammes de produits de la division: fils et câbles à faible tension pour les résidences particulières, appartements, bureaux et usines industrielles. Ce sont les constructions qui ont été les plus touchées par la hausse des taux d'intérêt en 1981, surtout au cours du quatrième trimestre mais, malgré tout, la division a pu maintenir sa capacité de production l'année durant. Les produits de la division sont



Ronald C. Salkeld, vice-président

fabriqués dans une usine de 200,000 pi.ca. à Scarborough, Ontario, usine étayée par celles de Phillips à Brockville, Ontario et St-Jérôme, Québec.

Parmi les autres points saillants d'un exercice actif, citons les améliorations apportées aux conditionnements et aux méthodes de distribution; l'évolution continue d'un système électronique de gestion des stocks pour sa mise en marche en 1982; le programme de rationalisation de l'équipement, déjà en cours, dont l'objectif vise à ajouter à la capacité de production suffisamment à temps pour profiter du relèvement

économique anticipé vers la fin de 1982 et en 1983. Dans ces divers domaines et d'autres encore, la division a prouvé qu'elle faisait face à ses engagements en fournissant à la clientèle un service d'une efficacité confirmée.

L'acquisition d'un équipement majeur par Phillips en 1980 prouve sa perspicacité. En effet, et selon les mesures adoptées par le gouvernement fédéral pour réduire la consommation de pétrole, la campagne qui vise à la conversion des systèmes de chauffage au mazout a ouvert des horizons nouveaux pour toute l'industrie électrique. Grâce à la nouvelle capacité de son usine ainsi qu'à son programme d'expansion, Phillips se trouve dans une situation avantageuse pour profiter de ce nouveau marché pendant les années à venir.

L'âme de l'industrie moderne, c'est la recherche et la mise au point . . . le sondage incessant des possibilités offertes par une nouvelle technologie, des nouveaux produits, de nouveaux procédés et leurs applications.

Les Câbles Phillips n'en ignorent rien et les engagements de la société envers la technique et la mise au point ont toujours constitué le facteur-clé traditionnel du succès remporté sur le marché par les produits des Câbles Phillips.

La décentralisation du rôle de la technique — pour donner une plus grande responsabilité aux divisions individuelles des produits — s'est effectuée au cours de la dernière décennie, et les résultats sont positifs. Cependant, la nécessité de la technique industrielle n'a pas été oubliée, et c'est pourquoi a été créée une division Technique industrielle et Mise au point qui étudiera celles des méthodes affectant la stratégie des affaires globales de la société. Un programme de développement industriel a été également élaboré, sur la base d'études approfondies sur la mise en marché et les vastes exigences de nos divisions d'exploitation.

Les impératifs dictés par la qualité pour une vaste gamme d'applications sont observés et les innovations mises en pratique par l'intermédiaire des grands laboratoires de recherche et de mise au point de filiales internationales auxquels les Câbles Phillips joignent leurs efforts. Phillips forme aussi une liaison étroite avec les instituts nationaux de recherche pour l'exploration des secteurs tels que les matériaux, leur traitement, les ébauches et la fabrication, étayées par l'électronique et la mise au point de l'instrumentation. L'objectif: créer des produits nouveaux et meilleurs grâce à l'expertise de Phillips en matière de fabrication et de technique, alliée aux compétences scientifiques de ces organismes de recherche.

Un fait est acquis — la recherche et la mise au point sont l'âme de l'industrie moderne. Les Câbles Phillips en sont persuadés et le dynamisme comme l'apport croissant de capitaux qu'ils y consacrent en sont les preuves.



Dr George Yan, directeur

FINANCES ET ADMINISTRATION

L'augmentation du volume des ventes, de la productivité et l'amélioration de l'utilisation de la capacité de production dans toutes les divisions ont contribué au succès financier de Phillips pour l'exercice 1981.

Le bénéfice d'exploitation était de 4,10 \$ par action contre 2,81 \$ en 1980, le bénéfice net étant de 3,77 \$ pour 1981 et 2,22 \$ pour 1980. Ces deux exercices ont été diversement affectés par un fléchissement des prix du cuivre, lequel s'est traduit par une perte sur les stocks de 0,33 \$ par action en 1981 et 0,59 \$ en 1980.

Le bilan donne l'image du dynamisme de la société; le fonds de



Lorne W. Cox, vice-président

roulement et les fonds destinés à la construction de nos aménagements de fabrication aux É.-U. ont augmenté pour passer de 11 278 000 \$ à 55 030 000 \$ en fin d'exercice. Ceci comprend le solde en numéraire et les dépôts à court terme de 19 905 000 \$ lesquels se chiffraient à 6 402 000 \$ fin 1980. La dette à long terme a augmenté pour passer de 3 622 000 \$ à 6 022 000 \$, le financement de notre nouvelle usine aux États-Unis, soit 3 922 000 \$ étant partiellement compensé par un remboursement de 300 000 \$ sur nos obligations canadiennes à fonds d'amortissement. Le

passif total à long terme est néanmoins minime comparée à la part des actionnaires et c'est précisément ce qui confirme une position financière solide.

Si le paiement des dividendes a augmenté — 1,30 \$ par action en 1981 contre 0,90 \$ en 1980, la part des actionnaires par action continue à s'améliorer passant de 15,26 \$ en 1980 à 17,65 \$ par action à la fin de 1981.

Le rôle principal de la division Finances et Administration consiste à procurer les systèmes et les services nécessaires pour étayer les diverses activités de la société. Parmi les réalisations de la division en 1981, citons les dispositions financières prises à l'égard de la nouvelle société américaine, Phillips Cables Incorporated. De plus, la division a procédé à l'installation d'un système électronique, pour toute la société, afin d'améliorer le service à la clientèle et d'accroître en définitive la productivité de l'usine.

Chacune des cinq fonctions fondamentales de la division — Comptabilité et Trésorerie, Systèmes informatiques, Distribution, Personnel de l'entreprise, Contentieux et Secrétariat — a contribué au succès des résultats de 1981 et à la récente expansion de la société.



BILAN CONSOLIDÉ

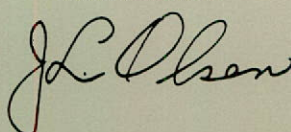
AU 31 DÉCEMBRE 1981

	En milliers de dollars	
	1981	1980
ACTIF		
Actif à court terme:		
Encaisse et dépôts à court terme	16 928 \$	6 402 \$
Comptes-clients	27 721	25 499
Stocks	44 287	38 097
Frais payés d'avance	526	603
Impôts sur le revenu reportés	974	961
Total de l'actif à court terme	<u>90 436 \$</u>	<u>71 562 \$</u>
Encaisse et dépôts à court terme sujets à restrictions (Note 3)	<u>2 977 \$</u>	<u>— \$</u>
Immobilisations, au prix coûtant (Note 3):		
Terrains	518 \$	447 \$
Immeubles	14 693	14 379
Matériel et outillage	45 658	44 159
Construction en cours	5 061	1 720
	<u>65 930 \$</u>	<u>60 705 \$</u>
Moins — Amortissement accumulé	<u>38 546</u>	<u>35 844</u>
	<u>27 384 \$</u>	<u>24 861 \$</u>
	<u>120 797 \$</u>	<u>96 423 \$</u>
PASSIF		
Passif à court terme:		
Comptes-fournisseurs et frais courus	22 155 \$	17 220 \$
Impôts sur le revenu et autres taxes à payer	6 983	2 952
Dividende à payer	1 598	1 298
Dépôts détenus pour récipients consignés	7 647	6 340
Total du passif à court terme	<u>38 383 \$</u>	<u>27 810 \$</u>
Passif à long terme (Note 3)	<u>6 022 \$</u>	<u>2 400 \$</u>
Impôts sur le revenu reportés	<u>5 876 \$</u>	<u>5 268 \$</u>
AVOIR DES ACTIONNAIRES		
Capital-actions (Note 7)		
Émis — 3 994 185 actions ordinaires	10 003 \$	10 003 \$
Bénéfices non répartis	60 513	50 942
	<u>70 516 \$</u>	<u>60 945 \$</u>
	<u>120 797 \$</u>	<u>96 423 \$</u>

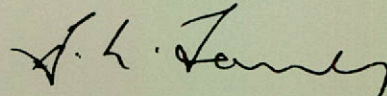
Les notes ci-jointes font partie intégrante de ce bilan consolidé.

Approuvé par le Conseil d'administration

administrateur



administrateur



ÉTAT CONSOLIDÉ DU REVENU

DE L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 DÉCEMBRE 1981

15

	En milliers de dollars	
	1981	1980
Ventes nettes	<u>220 726 \$</u>	<u>189 104 \$</u>
Coûts et dépenses:		
Coûts des marchandises vendues, frais de vente et d'administration	196 104 \$	173 576 \$
Frais d'intérêt, y compris les frais d'intérêt sur le passif à long terme de 258 \$ en 1981 et 141 \$ en 1980	<u>318</u>	<u>829</u>
	196 422 \$	174 405 \$
Revenu d'intérêt	<u>1 931</u>	<u>299</u>
	<u>194 491 \$</u>	<u>174 106 \$</u>
Bénéfice avant provision pour impôts sur le revenu	26 235 \$	14 998 \$
Provision pour impôts sur le revenu	<u>11 172</u>	<u>6 147</u>
Bénéfice net de l'exercice	<u>15 063 \$</u>	<u>8 851 \$</u>
Bénéfice par action (Note 8):		
Bénéfice d'exploitation	4,10 \$	2,81 \$
Perte sur les stocks de cuivre	<u>(0,33)</u>	<u>(0,59)</u>
Bénéfice net	<u>3,77 \$</u>	<u>2,22 \$</u>

ÉTAT CONSOLIDÉ DES BÉNÉFICES NON RÉPARTIS

DE L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 DÉCEMBRE 1981

	En milliers de dollars	
	1981	1980
Solde au début de l'exercice	50 942 \$	46 085 \$
Bénéfice net de l'exercice	<u>15 063</u>	<u>8 851</u>
	66 005 \$	54 936 \$
Dividendes déclarés	<u>5 492</u>	<u>3 994</u>
Solde à la fin de l'exercice	<u>60 513 \$</u>	<u>50 942 \$</u>

Les notes ci-jointes font partie intégrante de ces états financiers consolidés.

ÉTAT CONSOLIDÉ DE L'ÉVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE

DE L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 DÉCEMBRE 1981

	En milliers de dollars	
	1981	1980
Provenance du fonds de roulement:		
Exploitation —		
Bénéfice net de l'exercice	15 063 \$	8 851 \$
Plus (moins) postes n'affectant pas le fonds de roulement —		
Amortissement	3 323	3 692
Valeur comptable nette des éléments d'actif aliénés	76	61
Impôts sur le revenu reportés	608	(226)
Total provenant de l'exploitation	19 070 \$	12 378 \$
Produit d'obligations industrielles des É.-U., à intérêt conditionnel (Note 3)	3 971	—
	<u>23 041 \$</u>	<u>12 378 \$</u>
Utilisation du fonds de roulement:		
Placement en immobilisations	5 922 \$	9 113 \$
Dividendes déclarés	5 492	3 994
Réduction du passif à long terme	349	300
Somme retenue pour la construction d'un aménagement de fabrication aux É.-U. (Note 3)	2 977	—
	<u>14 740 \$</u>	<u>13 407 \$</u>
Augmentation (diminution) du fonds de roulement .	8 301 \$	(1 029)\$
Fonds de roulement au début de l'exercice	43 752	44 781
Fonds de roulement à la fin de l'exercice	<u>52 053 \$</u>	<u>43 752 \$</u>

Les notes ci-jointes font partie intégrante de cet état financier consolidé.

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Aux actionnaires de Les Câbles Phillips Limitée,

Nous avons vérifié le bilan consolidé de LES CÂBLES PHILLIPS LIMITÉE (une société canadienne) au 31 décembre 1981 ainsi que les états consolidés du revenu, des bénéfices non répartis et de l'évolution de la situation financière de l'exercice terminé à cette date. Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues, et a comporté par conséquent les sondages et autres procédés que nous avons jugés nécessaires dans les circonstances. Nous avons déjà procédé à la vérification des états financiers de l'exercice précédent et avons fourni un rapport.

À notre avis, les états financiers consolidés ci-joints présentent fidèlement la situation financière de la société au 31 décembre 1981 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus, appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

Ottawa, Canada
Le 8 février 1982

ARTHUR ANDERSEN & CIE
Comptables agréés

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

DE L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 DÉCEMBRE 1981

17

1. SOMMAIRE DES PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

Les états financiers consolidés ci-joints ont été préparés selon les principes comptables généralement admis au Canada et ils sont conformes en tous leurs aspects essentiels aux normes comptables internationales.

(a) Principes de consolidation

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la société et ceux de sa filiale en propriété exclusive, Phillips Cables Incorporated, une entreprise de l'État de New-York fondée en 1981. Tous les soldes et transactions significatifs entre sociétés ont été éliminés.

(b) Stocks

Les stocks sont évalués au moindre du coût, de la valeur de réalisation nette et du coût de remplacement, selon la méthode de l'épuisement successif.

Les variations du prix du cuivre entre la date d'acquisition de cette matière première et la date de vente du produit fini à base de cuivre ont un effet direct sur l'activité de la société. Celle-ci détermine le gain net ou la perte nette attribuable aux variations du prix du cuivre.

(c) Immobilisations

Les immobilisations sont comptabilisées au coût coûtant. Le coût et l'amortissement accumulé des éléments d'actif aliénés sont radiés des comptes et une perte ou un gain est imputé aux bénéficiaires. L'amortissement est calculé d'après les taux moyens d'amortissement linéaire suivants:

Immeubles	3%
Matériel et outillage	10%

(d) Impôts sur le revenu reportés

Pour fins d'impôt sur le revenu, l'amortissement est réclamé selon des taux différents de ceux utilisés pour fins comptables. Certaines dépenses courantes ne sont déductibles pour fins d'impôt sur le revenu qu'au cours des exercices à venir. Il s'ensuivra, conséquemment, un report d'impôts sur le revenu.

(e) Régimes de retraite

Les coûts pour services courants des régimes de retraite des employés sont capitalisés et imputés aux dépenses au fur et à mesure qu'ils sont engagés. Les coûts non capitalisés relatifs aux services passés sont capitalisés et imputés aux dépenses sur une période de cinq ans (quinze ans en 1980 et au cours des années précédentes).

(f) Conversion en devises étrangères

Les comptes de Phillips Cables Incorporated, convertis en dollars canadiens, au cours du change en vigueur sont les suivants:

- actif à court terme, passif à court terme et passif à long terme, au cours en vigueur en fin d'exercice;
- immobilisations, au cours moyen durant le mois d'acquisition des biens; et
- postes recettes et dépenses au cours moyen pendant la période écoulée depuis l'incorporation.

Les transactions en devises étrangères ont été converties en dollars canadiens au cours du change en vigueur à la date des transactions.

Les gains (pertes) réalisés sur le cours du change et issus de la conversion de passif à long terme ont été portés aux frais courus et sont imputés aux bénéficiaires pour le restant du terme des exigibilités. Les autres gains et pertes réalisés sur le cours du change ont été imputés aux bénéficiaires.

2. ACQUISITIONS

En date du 1^{er} février 1980, en vertu d'opérations en rapport comprenant la réalisation partielle d'un programme d'expansion de la capacité de fabrication, la société a acquis le matériel, l'outillage et certains autres éléments d'actif de la Division des câbles d'énergie de Northern Telecom Canada Limitée, située à Lachine, Québec; de plus, elle a acquis l'actif net de la Division fils et câbles des Industries ITT du Canada Ltée de Saint-Jérôme, Québec. Conformément à la méthode d'achat pur et simple, l'état du revenu de la société comprend, depuis la date d'acquisition de cet actif, les résultats de son exploitation découlant des opérations mentionnées précédemment. La somme de 12 400 000 \$, représentant le prix d'achat, a été acquittée par versements en espèces et imputée à l'actif acquis pour 14 000 000 \$, moins le passif pris en charge de 1 600 000 \$.

NOTES

3. PASSIF À LONG TERME	1981	1980
Le passif à long terme se compose de:		
Obligations hypothécaires de premier rang à fonds d'amortissement, 5¾%, série A, échéant le 1 ^{er} février 1985 —		
Autorisées et émises	6 500 000 \$	6 500 000 \$
Achetées et annulées	4 400 000	4 100 000
	2 100 000 \$	2 400 000 \$
Engagement au titre d'un contrat de location-acquisition portant intérêt à la moitié du taux É.-U. préférentiel plus 2½%, remboursable en versements mensuels égaux de 13 750 \$ É.-U. commençant en 1982 jusqu'en 2001, net de la tranche en cours de 49 000 \$ incluse dans les comptes-fournisseurs		
	3 922 000	—
	6 022 000 \$	2 400 000 \$

L'acte de fiducie prévoit des versements au fonds d'amortissement suffisants pour racheter, avant le 1^{er} février 1984, des obligations de série A d'une valeur de 4 700 000 \$. Jusqu'à cette date, les versements annuels au fonds d'amortissement sont de 300 000 \$, et des obligations de série A d'une valeur de 600 000 \$ ont été achetées et annulées par anticipation en guise de versements au fonds d'amortissements de 1982 et 1983. Conformément à l'acte de fiducie, certaines immobilisations ont été nanties en guise de garantie.

En septembre 1981, la filiale a conclu, jusqu'en août 2001, un accord de location-acquisition de terrain, d'immeubles et d'une partie de l'équipement nécessaire à un aménagement de fabrication à Watertown, dans l'État de

New-York. Les aménagements seront financés principalement à l'aide du produit de 3 350 000 \$ É.-U. (3 971 000 \$ Can.) en obligations industrielles à intérêt conditionnel émises par une agence de la ville de Watertown. L'utilisation du produit de ces obligations est restreinte à la construction desdits aménagements. Au 31 décembre 1981, 994 000 \$ au total, représentant le produit des obligations avaient été mis à la disposition de la société, compte tenu des dépenses en capital incluses dans les terrains (71 000 \$) et de construction en cours (923 000 \$). Il a été tenu compte du produit non utilisé qui, dans le bilan consolidé, a été imputé aux encaisses et dépôts à court terme sujets à restrictions.

4. RÉGIMES DE RETRAITE

Au 31 décembre 1981, le total de la dette non capitalisée relative aux régimes de retraite des employés est estimé à 2 204 000 \$ d'après l'expertise actuarielle du 31 décembre 1980 transposée au 31 décembre 1981.

5. CONTRATS DE LOCATION-EXPLOITATION

Au 31 décembre 1981, la société s'était engagée principalement, en vertu de baux non résiliables, envers la location de bureaux et d'équipement dont les loyers minimums étaient les suivants: 504 000 \$ en 1982; 364 000 \$ en 1983; 233 000 \$ en 1984; 124 000 \$ en 1985; 120 000 \$ en 1986; 141 000 \$ en 1987 jusqu'en 2001. Le total des frais de location pour l'exercice 1981 s'élevait approximativement à 487 000 \$.

6. OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS

La société n'a effectué aucune opération financière avec des sociétés affiliées, à l'exception d'opérations relativement peu importantes avec BICC Limited (l'actionnaire

majoritaire). Les opérations avec des sociétés du groupe BICC (ventes et achats de marchandise, recherche et développement) ont totalisé respectivement moins de 1% des ventes nettes et des coûts des marchandises vendues de la société.

7. CAPITAL-ACTIONS

Le capital-actions autorisé de la société se compose d'actions privilégiées sans valeur nominale et d'actions ordinaires sans valeur nominale.

8. BÉNÉFICES PAR ACTION

La société a séparé la tranche des bénéfices nets de l'exercice issus des gains et pertes sur les stocks de cuivre, de la tranche restante qu'elle considère comme bénéfice d'exploitation. Les diminutions nettes du prix du cuivre appliquées aux stocks de cuivre de la société ont provoqué une diminution des bénéfices nets de l'exercice de l'ordre de 1 316 000 \$, soit 0,33 \$ par action, après impôts sur le revenu (2 378 000 \$, soit 0,59 \$ par action, après impôts sur le revenu pour 1980).



S. Robert Breitbarth



Leonard A. Farren

S. ROBERT BREITBARTH
Vice-président
GK Technologies, Incorporated
Greenwich, Connecticut, É.-U.

LEONARD A. FARREN
Directeur exécutif
BICC International Limited
Londres, Angleterre

CLIFFORD F. JARDIM
Vice-président, Ventes
Les Câbles Phillips Limitée



Clifford F. Jardim



Harold L. Jefferies

HAROLD L. JEFFERIES, F.I.E.E.
Président du Conseil et directeur gérant
BICC International Limited
Londres, Angleterre

ARNE R. NIELSEN
Président et chef de la direction
Canadian Superior Oil Ltd.
Calgary, Alberta

J. LEROY OLSEN
Président et chef de la direction
Les Câbles Phillips Limitée



Arne R. Nielsen



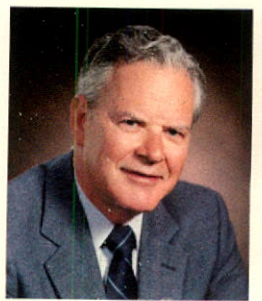
J. Leroy Olsen

BERNARD PANET-RAYMOND
Président
O.R.C. Canada Inc.
Montréal, Québec

DAVID L. TORREY
Vice-président du Conseil
Pitfield Mackay Ross Limitée
Montréal, Québec

JAMES C. WALKER
Président du Conseil et chef de la direction
Warnaco Incorporated
Bridgeport, Connecticut, É.-U.

EDWARD D. H. WILKINSON, C.R.
Russell & DuMoulin
Avocats
Vancouver, C.-B.



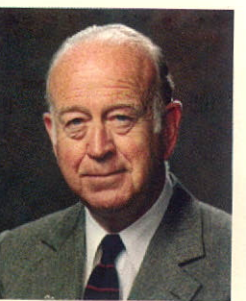
Bernard Panet-Raymond



David L. Torrey



James C. Walker



Edward D. H. Wilkinson

LES CâBLES PHILLIPS LIMITÉE

Siège Social Brockville, Ontario, Canada

DIRECTION

B. Panet-Raymond	Président du Conseil
H. L. Jefferies	Vice-président du Conseil
D. L. Torrey	Vice-président du Conseil
J. L. Olsen	Président et chef de la direction
L. W. Cox	Vice-président, Finances et administration
C. F. Jardim	Vice-président, Ventes
A. T. Poole	Vice-président, Produits pour les communications
C. Prescott	Vice-président, Projets spéciaux
R. C. Salkeld	Vice-président, Produits pour la construction
P. H. Wylie	Vice-président, Produits pour l'énergie
E. W. Reynolds	Secrétaire
R. B. Wolton	Trésorier

VÉRIFICATEURS

Arthur Andersen & Cie, Ottawa

AVOCATS

Borden & Elliot, Toronto

BANQUIERS

Banque Canadienne Impériale de Commerce
La Banque Toronto-Dominion

AGENT DE TRANSFERT ET D'IMMATRICULATION

La Compagnie du Trust National Limitée
Toronto et Montréal

ASSEMBLÉE ANNUELLE

L'assemblée annuelle des actionnaires aura lieu au
Brockville Country Club à Brockville, Ontario
le 6 mai 1982 à 14 heures 30.

ANNUAL REPORT

An english version of the annual report
will be supplied on request





LES CÂBLES PHILLIPS LIMITÉE
Rue King Ouest, Brockville, Ontario, Canada K6V 5W4 (613) 345-5666